



# **Corsi on Line di Erba Sacra**

## **Introduzione alla Analisi Transazionale**

**Docente: D.ssa Anna Ambiveri**

### **LEZIONE 1**

#### **Programma completo del corso:**

Lezione 1:	a) assunti filosofici - analisi strutturale ed analisi funzionale b) gli assiomi fondamentali della comunicazione c) aspetti verbali e non verbali della comunicazione
Lezione 2:	a) analisi strutturale: le tre personalità b) origine di ogni personalità c) caratteristiche delle tre personalità
Lezione 3:	a) analisi funzionale: le transazioni b) le transazioni fruttuose
Lezioni 4:	a) Le patologie classiche degli stati dell'Io b) posizioni esistenziali
Lezione 5:	a) i copioni b) i giochi
Lezione 6:	a) le carezze b) la svalutazione c) a strutturazione del tempo
Lezione 7:	Esercitazioni

## INTRODUZIONE



Eric Berne, psicoterapeuta contemporaneo (1910- 1970 - nacque nel quartiere ebreo di Montreal, Canada, dove la famiglia si era trasferita proveniente dalla Polonia e dalla Russia), ha elaborato intorno agli anni 1955 una teoria della personalità che prende il nome di **"Analisi Transazionale"** (che sarà di seguito indicata anche con A.T.). Le prime pubblicazioni sull'Analisi Transazionale

risalgono al 1949, quando E. Berne diede luce ad una serie di riflessioni che furono le fondamenta teoriche dell'A.T.

Le osservazioni di Berne si concentrarono sulle variazioni di comportamento che avevano luogo in una persona quando si attivava uno stimolo nuovo. Egli cominciò a porre attenzione ai cambiamenti che avvenivano nell'espressione del viso, nell'intonazione delle parole, nella postura del corpo, nel portamento, nella gestualità, nella strutturazione delle frasi, ecc. ogni volta che un soggetto si relazionava con altri. Notò allora che ogni persona racchiudeva in sé diverse modalità di comportamento e, di volta in volta, ognuna di esse prendeva il sopravvento nella personalità dell'individuo. Ad esempio la persona qualche volta si comportava da **Bambino**, qualche volta da **Adulto**, qualche volta da **Genitore**. A queste strutture di personalità ben definite diede il nome di **stati dell'Io**. In seguito approfondì il modo in cui queste strutture di personalità si relazionavano con il mondo esterno e cominciò ad analizzare le **transazioni** (unità di scambio reciproco tra due persone). Scoprì quindi che alcune transazioni avevano scopi ulteriori e che

servivano a manipolare gli altri in **"giochi"** psicologici. Inoltre si accorse che spesso le persone si comportavano in modi preordinati, proprio come se stessero recitando un **copione** su di un palcoscenico. Questi modi preordinati e non facilmente individuabili dalla persona che li mette in atto erano, per Berne, la causa del ripetersi di esperienze spiacevoli paragonabili a dei "ritornelli", nella vita della persona stessa.

Utilizzata originariamente in ambito clinico, grazie al suo linguaggio immediato ed efficace, l'A.T. è stata rapidamente utilizzata con successo nelle aziende, nelle scuole, nella formazione, nella psicoterapia di gruppo. Come teoria della personalità, quindi, fornisce un quadro di come l'individuo è strutturato dal punto di vista psicologico utilizzando un modello in tre parti, noto come modello degli stati dell'Io. L'A.T. è anche una teoria della comunicazione basata sull'analisi delle transazioni degli specifici stati dell'Io coinvolti; inoltre può fornire un metodo di analisi dei sistemi e delle organizzazioni. Sin dall'ideazione, l'A.T. fu considerata da E. Berne una teoria d'azione sociale largamente utilizzabile in un'infinita varietà di contesti educativi ed organizzativi. Questo approccio teorico permette di cogliere con immediatezza i dinamismi intrapsichici e sociali delle situazioni problematiche, offrendosi come griglia interpretativa della "persona" come "soggetto in relazione". L'A.T. può diventare una concreta ricerca di soluzioni per le persone disponibili a conoscersi e migliorarsi, per gli educatori ed insegnanti disposti a porsi nella relazione educativa in termini di consapevolezza e finalità di obiettivi, per tutti coloro che dirigono ed organizzano gruppi di lavoro.

Riepilogando, l'Analisi Transazionale è, quindi, una teoria della personalità che ha avuto origine in campo psicoterapeutico ma, successivamente, ha trovato ampio utilizzo nelle organizzazioni, poiché fornisce un modello di lettura della comunicazione e delle dinamiche interpersonali facilmente

comprensibile ed applicabile. Essendo una **teoria della personalità**, essa offre un quadro di come le persone siano strutturate da un punto di vista psicologico ed utilizzando il modello degli Stati dell'Io facilita la comprensione di come le persone funzionino e di come esprimano la loro personalità in termini di comportamento.

Il termine "Analisi Transazionale" fu spiegato da Berne nel seguente modo: *"Se due o più persone si incontrano, prima o poi l'una si metterà a parlare e darà qualche segno di aver percepito la presenza dell'altro. Questo si chiama uno stimolo transazionale. L'altra persona farà o dirà qualcosa in relazione a quello stimolo e questo è ciò che chiamiamo una risposta transazionale. L'unità di rapporto interpersonale è ciò che chiamiamo "transazione", sinonimo di "scambio"*. Infatti per **transazione** si intende qualsiasi scambio che avvenga tra due o più persone. Un dialogo è una serie di transazioni, così come lo può essere lo scambio di un gesto di affetto (per affettività, in psicologia, si intende l'espressione psichica della motricità nel senso di un avvicinamento all'oggetto, se la tonalità è positiva e di un allontanamento dall'oggetto se la tonalità è negativa. Ad esempio se una cosa od una persona mi piacciono io mi avvicinerò, le toccherò, le accarezzero, a seconda di qual è il sentimento positivo che mi spinge. Se provo un sentimento di rabbia o di disgusto o di rifiuto io mi allontanerò dalla persona o dalla cosa. Non la toccherò, non la guarderò, scapperò lontano. Pensiamo ad alcune espressioni che usiamo abbastanza normalmente quando proviamo sentimenti positivi: "Fatti abbracciare, stammi vicino, mi sei entrato sotto la pelle..." Ed altre che usiamo quando proviamo sentimenti negativi: "Stammi lontano, non ti avvicinare, non ti voglio vedere, non mi toccare...ecc.). L'analisi Transazionale si occupa, quindi, delle manifestazioni esterne del rapporto sociale con svolgimento a catena, tali che a uno stimolo transazionale di un soggetto, segue una risposta transazionale di un secondo soggetto, a

sua volta lo stimolo transazionale di quest'ultimo stimolerà il primo soggetto e così via. Le catene di transazioni, che Berne definisce "**realtà sociali operative**", prendono a seconda dei casi il nome di "passatempo", "giochi", "copioni". Berne sostiene che, iniziata una transazione della catena, la sequenza che ne risulta è in gran parte prevedibile. Tale possibilità di previsione è legata alla conoscenza degli "stati dell'Io" dei quali si occupa l'analisi strutturale, che costituisce un necessario preliminare dell'analisi transazionale propriamente detta.

### **Qual è l'utilità dell'Analisi Transazionale?**

Essendo una teoria psicologica che studia l'individuo all'interno dell'ambiente in cui vive o lavora, attraverso i comportamenti che esso manifesta, permette di leggere le relazioni umane e rende più agevole attuare un cambiamento. Si tratta infatti di una teoria che focalizza la possibilità di cambiamento e miglioramento nelle varie situazioni e si interessa alla modalità con cui si svolge una relazione interpersonale. Utilizza un linguaggio semplice, immediatamente percepibile e consente così che anche chi non abbia conoscenze psicologiche approfondite, possa esserne coinvolto e possa utilizzarne alcuni spunti per migliorare le relazioni e il suo benessere personale, agendo sui comportamenti. L'Analisi Transazionale (A.T.) consente di osservare situazioni diverse: dalle relazioni a due, a tre persone, a piccoli o grandi gruppi, organizzazioni, ecc. secondo una "griglia di analisi". E' utilizzabile sia in campo clinico (psicoterapia individuale o di gruppo) che in campo psicosociale. In quest'ultimo campo l'A.T. consente di acquisire strumenti per il miglior funzionamento di situazioni interpersonali e di gruppo, attraverso una maggiore consapevolezza di sé.

**a) Assunti Filosofici dell'Analisi Transazionale**

- **ogni individuo è ok** (va bene così com'è): le persone sono uguali tra loro ed ognuna ha valore in quanto persona, indipendentemente dalla sua razza e dal suo contesto socio-culturale;
- **ogni persona ha la capacità di pensare e di autodeterminarsi**: ognuno può decidere che cosa fare della propria vita ed ha la capacità di crescere e di imparare qualunque esperienza abbia avuto anche negativa;
- **le decisioni prese possono essere modificate**: ciascuna persona prende delle decisioni e ne è responsabile, ed è anche responsabile di cambiarle quando non sono più funzionali.

**L'analisi Transazionale, cioè l'analisi delle transazioni sottende un'analisi strutturale ed una funzionale.**

Per analisi strutturale Berne intendeva il modo nel quale è strutturata la personalità. Egli la riteneva suddivisa in tre parti, denominate ***stati dell'Io***.

L'analisi funzionale si occupa di analizzare i vari stati dell'Io per comprendere il modo nel quale essi vengono utilizzati all'interno di un processo comunicativo.

L'analisi delle transazioni si occupa di comprendere le caratteristiche degli scambi interpersonali. Essa ha lo scopo di favorire il controllo del comportamento nelle relazioni interpersonali, ovvero il controllo sociale da parte della struttura dell'Adulto. Infatti questa analisi permette la diagnosi degli stati dell'Io che hanno emesso gli stimoli e le risposte e di individuare i giochi utilizzati dalle persone.

## b) **Gli assiomi fondamentali della comunicazione**



Rifacendosi alla scuola di Watzlawich sulla pragmatica della comunicazione umana si ricorda quelli che sono gli assiomi fondamentali della comunicazione umana. Essi sono i punti cardine su cui si basa ogni interscambio umano.

- 1) Non è possibile non comunicare, tutto è comunicazione
- 2) Ogni messaggio ha un livello di contenuto ed uno di relazione
- 3) La punteggiatura della sequenza di eventi
- 4) Comunicazione numerica e analogica
- 5) La comunicazione può essere simmetrica o complementare

### **1) Non è possibile non comunicare, tutto è comunicazione**

Il primo assioma sancisce l'impossibilità di non comunicare: qualsiasi comportamento, in situazione di interazione tra persone, è una forma di comunicazione. Di conseguenza, quale che sia l'atteggiamento assunto da un qualsivoglia individuo (poiché non esiste un non-comportamento), questo diventa immediatamente portatore di significato per gli altri: ha dunque valore di messaggio. Anche i silenzi, l'indifferenza, la passività e l'inattività sono forme di comunicazione al pari delle altre, poiché portano con sé un significato e soprattutto un messaggio al quale gli altri partecipanti all'interazione non possono non rispondere. Ad esempio, non è difficile che due estranei che si trovino per caso dentro lo stesso ascensore si ignorino totalmente e, apparentemente, non comunichino; in realtà tale indifferenza reciproca costituisce uno scambio di comunicazione nella stessa misura in cui lo può essere un'animata discussione. Non è necessario, inoltre, che all'interno di un'interazione tra persone si verifichi

la comprensione reciproca perché possiamo definire comunicazione i loro comportamenti reciproci; riguardo a questo aspetto si può parlare di comunicazione intenzionale o non-intenzionale, consapevole o inconsapevole, efficace o inefficace; si tratta di un altro ordine d'analisi che si osserva bene nelle comunicazioni patologiche. Ogni assioma può venire distorto dalla presenza di disturbi della comunicazione e portare allo sviluppo di patologie strettamente correlate allo specifico principio. Per quanto riguarda l'impossibilità di non-comunicare, riteniamo che sia interessante esporre ciò che è stato definito "il dilemma dello schizofrenico". Lo schizofrenico, almeno apparentemente, cerca di non comunicare attraverso tutta una serie di messaggi come il silenzio, le assurdità, l'immobilità, il ritrarsi; ma, poiché tutti questi comportamenti costituiscono comunque atti comunicativi, egli è preso in pieno in una situazione paradossale nella quale cerca di negare di stare comunicando e al tempo stesso di negare che il suo diniego sia comunicazione. Parlando in termini più generali, si verifica la distorsione del primo assioma tutte le volte che qualcuno cerca di evitare l'impegno inerente ad ogni comunicazione attraverso tentativi di non-comunicare (ad es. il rifiuto o la squalifica della comunicazione), finendo per generare un'interazione paradossale, assurda o "folle". Il sintomo (che sia nevrotico o psicotico) assume perciò il valore di messaggio non verbale; anche un sintomo è dunque comunicazione.

## **2) Ogni messaggio ha un livello di contenuto ed uno di relazione**

Ogni comunicazione comporta di fatto un aspetto di metacomunicazione che determina la relazione tra i comunicanti. Ad esempio, un individuo che proferisce un ordine esprime, oltre al contenuto (la volontà che l'ascoltatore compia una determinata azione), anche la relazione che intercorre tra chi comunica e chi è oggetto della comunicazione, nel caso



particolare quella di superiore/subordinato. Bateson definisce due aspetti caratteristici di ogni comunicazione umana: uno di notizia e uno di comando; in sostanza si parla di un aspetto di contenuto del messaggio e di un aspetto di relazione dello stesso. In altre parole, ogni comunicazione, oltre a trasmettere informazione, implica un impegno tra i comunicanti e definisce la natura della loro relazione. Il ricevente accoglie un messaggio che possiamo considerare oggettivo per quanto riguarda l'informazione trasmessa, ma che contiene anche un aspetto metacomunicativo che definisce un modello che rientra in un'ampia gamma di possibili relazioni differenti tra i due comunicanti. Pare che gli scambi comunicativi "patologici" siano caratterizzati da una lotta costante per definire i rispettivi ruoli e la natura della relazione, mentre l'informazione trasmessa dai comunicanti passa nettamente in secondo piano (anche se questi ultimi sono inconsapevoli di ciò). L'aspetto di relazione di una comunicazione è definito dai termini in cui si presenta la comunicazione stessa, dal non-verbale che ad essa si accompagna e dal contesto in cui questa si svolge. In un contesto comunicativo patologico si può avere spesso a che fare con episodi di confusione tra contenuto e relazione; questo accade quando, ad esempio, tra i comunicanti c'è un oggettivo accordo a livello di contenuto, ma non a livello di definizione della relazione, che porta ad una pseudo-mancanza di accordo in cui i partecipanti cercano, inutilmente peraltro, di accordarsi sul contenuto dei messaggi scambiati, ignorando che il disaccordo si situa in realtà su un piano di metacomunicazione. Perché l'aspetto di relazione della comunicazione umana è così importante? Perché, con la definizione della relazione tra i due comunicanti, questi definiscono implicitamente se stessi. Una delle funzioni della comunicazione consiste nel fornire ai comunicanti una conferma o un rifiuto del proprio Sé; attraverso la metacomunicazione si sviluppa dunque la consapevolezza del Sé, la coscienza degli individui coinvolti nell'interazione. E' essenziale che

ognuno dei comunicanti sia consapevole del punto di vista dell'altro e del fatto che anche quest'ultimo possieda questa consapevolezza (concetto di percezione interpersonale).

### **3) La punteggiatura della sequenza di eventi**

La natura di una relazione dipende anche dalla punteggiatura delle sequenze di scambi comunicativi tra i comunicanti. Questa tende a differenziare la relazione tra gli individui coinvolti nell'interazione e a definire i loro rispettivi ruoli: essi punteggeranno gli scambi in maniera che questi risultino organizzati entro modelli di interazione più o meno convenzionali. La punteggiatura di una sequenza di eventi, in un certo senso, non è che una delle possibilità d'interpretazione degli eventi stessi, per cui anche i ruoli dei comunicanti sono definiti dalla propensione degli individui stessi ad accettare un certo sistema di punteggiatura oppure un altro. Watzlawick fa l'esempio della cavia da laboratorio che dice: "Ho addestrato bene il mio sperimentatore. Ogni volta che io premo la leva lui mi dà da mangiare"; quest'ultimo non accetta la punteggiatura che lo sperimentatore cerca di imporgli, secondo la quale è lo sperimentatore stesso che ha addestrato la cavia e non il contrario. Il terzo assioma decreta dunque la connessione tra la punteggiatura della sequenza degli scambi che articolano una comunicazione e la relazione che intercorre tra i comunicanti: il modo di interpretare la punteggiatura è funzione della relazione tra i comunicanti. Infatti, poiché la comunicazione è un continuo alternarsi di flussi comunicativi da una direzione all'altra e le variazioni di direzione del flusso comunicativo sono scandite dalla punteggiatura, il modo di leggerla sarà determinato dal tipo di relazione che lega i comunicanti. Per quanto riguarda le manifestazioni patologiche collegate alla distorsione di questo concetto, i problemi insorgono quando si presentano delle discrepanze relative alla punteggiatura (in sostanza delle visioni diverse della realtà), determinate dal fatto che i comunicanti non

possiedono lo stesso grado d'informazione senza tuttavia saperlo o che, dalla stessa informazione, traggano conclusioni diverse; in questi casi si creano una sorta di malintesi che inevitabilmente portano a circoli viziosi che incidono pesantemente sulla natura della relazione. L'unica maniera per risolvere questo tipo di situazione è fare sì che i comunicanti riescano ad uscire da una visione univoca e radicata della realtà e accettino la possibilità che l'altro possa interpretare quest'ultima in maniera differente; in una parola, è necessario che i comunicanti riescano a metacomunicare.

#### **4) Comunicazione numerica o digitale (verbale) e analogica (non verbale)**

Il quarto assioma attribuisce agli esseri umani la capacità di comunicare sia tramite un modulo comunicativo digitale (o numerico) sia con un modulo analogico. In altre parole se, come ricordiamo, ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e uno di relazione, il primo sarà trasmesso essenzialmente con un modulo digitale e il secondo attraverso un modulo analogico. Quando gli esseri umani comunicano per immagini la comunicazione è analogica; questa comprende tutta la comunicazione non-verbale. Quando comunicano usando le parole, la comunicazione segue il modulo digitale. Questo perché le parole sono segni arbitrari e privi di una correlazione con la cosa che rappresentano, ma permettono una manipolazione secondo le regole della sintassi logica che li organizza. Nella comunicazione analogica questa correlazione invece esiste: in ciò che si usa per rappresentare la cosa in questione è presente qualcos'altro di simile alla cosa stessa. La comunicazione numerica possiede un grado di astrazione, di versatilità, nonché di complessità e sintassi logica enormemente superiore rispetto alla comunicazione analogica, ma anche dei grossi limiti per quanto riguarda la trasmissione dei messaggi sulla relazione tra i comunicanti; al contrario, mentre la comunicazione analogica risulta molto più ricca e significativa quando la relazione è il

problema centrale della comunicazione in corso, al tempo stesso può risultare ambigua a causa della mancanza di sintassi, di indicatori logici e spazio-temporali. I problemi possono insorgere quando si verifica una traduzione del materiale analogico in materiale digitale, ovvero un'acquisizione della valenza relazionale contenuta nella comunicazione (messaggio) dell'altro. La principale difficoltà, come abbiamo già accennato, consiste nella natura ambigua del modulo analogico di trasmissione dell'informazione dovuta all'impossibilità di rappresentare le principali funzioni di verità logiche (negazione e congiunzione); ciò può dare luogo a innumerevoli conflitti di relazione dovuti all'errata interpretazione digitale del messaggio analogico.

### **5) L'interazione complementare e simmetrica**

Quest'ultimo assioma si riferisce ad una classificazione della natura delle relazioni che le suddivide in relazioni basate sull'uguaglianza oppure sulla differenza. Nel primo caso si parla di relazioni simmetriche, in cui entrambi i partecipanti tendono a rispecchiare il comportamento dell'altro (ad es. tra due dipendenti o tra due dirigenti), nel secondo si parla di relazioni complementari, in cui il comportamento di uno dei comunicanti completa quello dell'altro (ad es. nel caso della diade dirigente-dipendente). Nella relazione complementare uno dei due comunicanti assume la posizione one-up (superiore) e l'altro quella one-down (inferiore); i diversi comportamenti dei partecipanti si richiamano e si rinforzano a vicenda, dando vita ad una relazione di interdipendenza in cui i rispettivi ruoli one-up e one-down sono stati accettati da entrambi (ad es. le relazioni madre-figlio, medico-paziente, istruttore-allievo, insegnante-studente). Va da sé, comunque, che "i modelli di relazione simmetrica e complementare si possono stabilizzare a vicenda" e che "i cambiamenti da un modello all'altro sono importanti meccanismi omeostatici". E' fondamentale avere chiaro il concetto che le relazioni simmetriche e quelle complementari non

devono assolutamente essere equiparate a "buona" e "cattiva", né le posizioni one-up e one-down vanno accostate ad epiteti quali "forte" e "debole"; si tratta solo di una suddivisione che ci permette di classificare ogni interazione comunicativa in uno dei due gruppi. In ogni relazione simmetrica è presente un rischio potenziale legato allo sviluppo della competitività; accade così che, quando in un'interazione di tipo simmetrico si perda la stabilità o sopraggiunga una situazione di disputa o litigio, si possa verificare un'escalation simmetrica da cui ci si può aspettare l'instaurarsi di uno stato di guerra più o meno aperto (o scisma) e un rifiuto reciproco del Sé dell'altro da parte dei due partecipanti.

### **Comunicazione Verbale**

Il linguaggio verbale, sistema di segni per la comunicazione, è solo uno degli strumenti usati dall'uomo per interagire con l'ambiente sociale. Gli elementi puramente formali del linguaggio (l'articolazione delle parole stesse, il loro significato e le regole grammaticali da cui essi dipendono) passano in secondo piano, anche nella percezione del parlante, rispetto alla negoziazione del significato e allo scopo comunicativo dell'interazione. I parlanti impegnati della comunicazione verbale, infatti, seguono una gerarchia di stadi: il primo è quello della definizione di uno scopo dell'interazione (saluto, ringraziamento, lamentela, promessa, accusa, critica, spiegazione, complimento, ecc.). Il secondo stadio è quello della elaborazione del contenuto del messaggio (nel caso di un complimento potrei dire *mi piace la tua cravatta*, oppure *Hai buon gusto come sempre*); il terzo stadio è quello della selezione di una sequenza di parole (struttura) e una inserzione di lessico appropriati per realizzare il contenuto e lo scopo del messaggio. Solo negli ultimi stadi il parlante apporta i dovuti ritocchi morfologici (concordanza, suffissi, flessioni, ecc.).

Durante la comunicazione, inoltre, il parlante deve continuamente modellare il suo messaggio e i suoi scopi sul contesto fisico e sociale in cui agisce.

La comunicazione verbale, infine, non avviene in un vuoto sociale, come alcuni dialoghi nei manuali di lingue straniere, ma è profondamente *intessuta* nelle relazioni sociali tra i partecipanti. I diversi ruoli e status sociali vincolano i parlanti a scegliere un particolare registro invece che un altro e adeguate forme di rispetto o di manifestazione di potere

### **La comunicazione non verbale**

Il linguaggio è solo uno dei canali usati dai parlanti per la significazione. Le parole sono sempre accompagnate da una gestualità più o meno accentuata, da posture particolari, da un uso modulato della voce che sembra sottolineare i significati verbali espressi. La comunicazione, avviene in massima parte (65%) attraverso il canale visivo dei gesti; solo il resto è verbale, tattile e olfattivo. Nella maggior parte dei casi l'interlocutore decodifica inconsciamente molti di questi messaggi e li ingloba nel contenuto complessivo della comunicazione. Solo quando percepiamo una discrasia tra il contenuto semantico del messaggio verbale e di quello del linguaggio del corpo (che è spesso messaggio di relazione) riportiamo alla coscienza l'ambiguità di un gesto, di un'occhiata, di un tono di voce particolare. Gran parte della comunicazione è veicolata, quindi, attraverso i codici non verbali. Ciò è confermato dall'alta comprensibilità dei film muti. Charlie Chaplin e Buster Keaton svilupparono una insuperabile capacità espressiva che con l'avvento del sonoro andò inevitabilmente perduta. Il linguaggio non verbale è normalmente molto più efficace del linguaggio verbale per esprimere emozioni complesse o stati d'animo irrisolti o conflittuali; talvolta il linguaggio del corpo rivela, a

chi lo sa leggere, ciò che il parlante tenta di celare tra le sue parole. La comunicazione non verbale comprende aspetti legati alla:

- postura del corpo
- alla prossemica, cioè come viene utilizzato lo spazio
- alla gestualità
- all'espressione del viso
- ad una serie di fenomeni chiamati paralinguistici. Essi comprendono l'intonazione, l'accentuazione e la variazione temporale dell'eloquio (la velocità misurata in numero di sillabe al minuto e aspetti timbrici, comunicati dalla qualità della voce (calda/fredda; sottile/profonda). Essi comprendono, inoltre, tutti quei rumori che si possono fare con la voce durante la comunicazione (es. schiarirsi la voce, sospirare, ecc.) e che non hanno alcun significato linguistico.